



経営実践Café

【売上激増編】

参加
無料

Point withコロナ対策としての実践的マーケティング手法をお伝えします!

- 第1回／令和2年12月18日(金) 16:00～17:30
- 第2回／令和3年1月13日(水) 16:00～17:30
- 第3回／令和3年2月1日(月) 16:00～17:30
- 第4回／令和3年2月19日(金) 16:00～17:30
- 第5回／令和3年3月4日(木) 16:00～17:30
- 第6回／令和3年3月11日(木) 16:00～17:30

- 対象／県内の中小企業・小規模事業者
 - ・売上に満足していない方
 - ・売上の上げ方をもっと知りたい方
 - ・経営計画について学びたい方
 - ・新規顧客を増やす方法を知りたい方
 - ・コロナマーケティングに興味のある方
 - ・オンラインでの経営手法を学びたい方
 - ・リピーターの仕組み・再販の手法を学びたい方
 - ・創業者の方、これから創業を予定している方も大歓迎
- 趣旨／新型コロナウイルス感染症により、集客や購買活動に影響が出て、店舗事業やサービス事業はかなり厳しい経営状況になっています。しかし、会社やお店をつぶすことはできません。そこで、売上が激減してしまっている現状からいち早く脱却するための戦略・改善手法をお伝えしながら、皆様と一緒にコロナ禍の経営戦略を考え、学ぶ6回シリーズのcaféです。
- 内容／①集客の種類とは ②自分に合った集客方法とは ③景気に左右されないマーケティングとは ④安定的に収益を上げるシステムとは ⑤リピーターづくりの仕組みとは ⑥必ず網羅しておくべき4種類の商品&サービスとは ⑦お客様の満足度・客単価・LTVの上げ方 ⑧新規客の集め方ーオンライン版・オフライン版
- 参加方法／新型コロナウイルスの感染症対策として、今回は「Zoom(ズーム)」を活用してのWEBによる開催(参加)になります。※Zoomでの参加が難しい方は下記会場にお越しただいての参加も可能です。【会場】茨城県産業会館2階中会議室B (水戸市桜川2-2-35)
- 申込方法／「茨城県よろず支援拠点」で検索 → 茨城県よろず支援拠点トップページ「よろずCafe」の参加希望Cafeをクリックし、チラシ下部のお申込みフォームからお申込みください。※Zoomでの参加が難しい方はお申込み時に「会場参加」を選択してください。※Zoomでの参加の方には前日までにZoomの招待メールをご案内します。
- 申込締切日／令和2年12月15日(火) 17:00まで

ゲスト

有限会社関東メディア 代表取締役
柴崎 芳輝 氏
有限会社関東メディア代表取締役。結果主義で企業の経営改善を手掛ける経営コンサルタントの異端児。大手住宅メーカーのトップセールスとしての経験や医療業界にも通じており、自らの店舗惠衛でも成功している。



茨城県よろず支援拠点コーディネーター
荷口 裕行
「法律事務所勤務等を経て、経営コンサルティング会社を設立。会計、法務の視点から経営支援するコンサルタントとして、経営マネジメント、ビジネス法務等を中心に支援実績多数(上級経営会計専門家(京都大学EMBA)、法務博士)



茨城よろず支援拠点 検索